第　18　回　　M＆T研修会　参加者募集のご案内

目標予算を100%達成させる！

営業管理ツールの設計と運営テクニック

● 日　　時　　2012　年　9　月　5　日（　水　）　　13　：　00　～　17　：　00
● 会　　場　　名古屋中小企業投資育成㈱　研修室
● 講　　師　　**㈱アタックス･セールス･アソシエイツ　取締役副社長　　横山信弘　氏**
● 対 象 者　　**経営者、営業部門の幹部、営業マネージャ**
● 受 講 料　　消費税込み

	1名	2人目から(割引価格)
投資先企業	15,750　円	12,600　円
投資先以外	22,050　円	18,900　円

● 研修のねらい

どんな営業管理ツール、営業支援システムを導入しても、絶対に失敗する定石があります。それは、「この管理ツールさえ導入して営業活動を見える化すれば、現場の営業が【気づき】、【自発的】に行動を変えるだろう」という発想です。

営業活動を最適化するうえで「ツール」は不可欠です。しかし、「ツール」さえ導入すれば、最前線で活躍する営業の動きが勝手に変わり、知らぬ間に成果を出してくれるだろうという期待は抱いてはならぬものです。ツールはツールであり、ただの道具です。上司と部下が正しくコミュニケーションをするための仕組みですので、どのようなコミュニケーションをとると目標が達成するのかを逆算して考えれば、最適な管理ツールを設計することができます。お客様のところで知り得た情報は会社の「資産」です。その蓄積すべき情報は、日々積みあがっていくものであり、すぐにでもナレッジ化するために動き出さなければなりません。時期を待つ必要はありません。

100%目標予算を達成させるために、どのようなエクセルシートを設計すべきか？　そのエッセンスと運用ルールを、営業スタイルや運用形態ごとに解説していきます。

● カリキュラム

1．目標予算を１００%達成させる概念について

2．管理ツールの設計を目的にすると、「手段の目的化」に陥る

3．正しい営業マネジメントとは何か？

4．心理学から学ぶコミュニケーション技術

5．「最低でも目標を達成させる」予材管理について

6．なぜ営業日報は１００%意味がないのか？

7．目標達成と営業活動との因果関係をどのようにシートで表現するか？

8．過去の報告よりも、未来の計画を数値で表現させるエクセルシート　他

名古屋中小企業投資育成株式会社　／　株式会社投資育成総合研究所

講　師　紹　介

㈱アタックス・セールス・アソシエイツ　　取締役副社長　　横山信弘　氏

・日立製作所に在籍中、情報通信グループの『ＣＲＭ／ＳＦＡプロジェクト』に参画。統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築するため、１００名以上の営業の動きをモニタリングし、ベストプラクティス分析を実施した。
・現在はアタックスのコンサルタントとして、営業活動の「見える化」のみならず、営業予算を達成させるため、現場に入り込むコンサルタントとして活躍中。エクセルシートや文房具を使って、実践的な営業マネジメントツールを構築するユニークなセミナーは人気を博している（年間１００回以上のセミナーで、５,０００名以上の経営者・営業マネージャを動員する）。
また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックをわかりやすく解説することでも厚い信頼を得ている。

●定　　員　３０名　（申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます）

●申込締切日　2012　年　8　月　15　日　（　水　）

●お申し込み・キャンセルについて

①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
③申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
④受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前（土日・祝日、年末年始を除く）の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい（但し、無料セミナーの場合は除きます）。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所　M＆T研修会事務局　（担当）松浪、加藤
〒450-0003　名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号　東海ビル7階（名古屋中小企業投資育成㈱内）
TEL ： 052-581-9545　　FAX ： 052-583-8501　　E-mail ： mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所　Ｍ＆Ｔ研修会事務局　宛　　　FAX　052－583－8501

受講申込書	営業管理ツールの設計と運営テクニック		2012 年 9 ／ 5	研修番号 18 F
貴社名				
住所	〒　　-			
連絡担当者	氏名	所属名／役職名	Eメールアドレス（任意）	
	TEL　-　-		FAX　-　-	
受講者	所属名／役職名	氏名（フリガナ）		

※　申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。